**清远市农村电商“一村一品”带头人提升培训课程安排**

模块一、线下集中授课及参观考察交流

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **时间** | | **授课形式** | **题与内容** | **学时** | **学时** |
| 第1天 | 09:00-09:30 | 线下集中授课 | 开班仪式 | 1 | 破冰+分组+授课+实操+小组讨论共创 |
| 09:30-10:15 | 学员破冰与学习小组组建 | 1 |
| 10:25-12:00 | **《农产品电商运营管理（一）》** 1.农产品电商基础运营黄金四步  2.农产品电商选品的原则与方法  3.农产品电商选品实操演练 | 3 |
| 14:30-16:00 | 线下集中授课 | **《农产品电商运营管理（二）》**  1.农产电商卖点挖掘与策划 2.农产电商新媒体营销矩阵搭建与推广策略  3.农产电商渠道开发与供应链管理 | 2 | 授课+案例分析+小组讨论共创 |
| 16:10--17:30 | 2 |
| 第2天 | 09:00-12:00 | 线下参观考察学习 | 《参观清远本地具有代表性的养殖业龙头企业》： 农产电商基础运营实操现场考察与学习（参观企业：天农农业（清远鸡一哥）） | 4 | 现场考察+企业讲解+小组讨论 |
| 14:30-16:00 | 线下座谈交流 | 1.农产品供应商与运营商交流对接会 2.清远电商发展现状及政策解读  **3.分享交流与资源对接：**阿里平台资源介绍+对接（淘宝、淘宝直播、天猫） | 2 | 学员分享+项目座谈交流+资源对接 |
| 16:10-17:30 | 2 |
| 第3天 | 09:30-10:10 | 线下集中授课 | **《县域农产品品牌塑造与营销》**  1.塑造品牌的价值  2.县域农产品品牌的发展机遇分析  3.品牌打造前的自我评估  4.农产品品牌策划思路  5.农产品品牌营销案例分析及实操演练 | 2 | 授课+案例分析+小组讨论共创 |
| 10:20-12:00 | 2 |
| 14:30-16:00 | 线下集中授课 | **《直播电商原理与实操案例分析》**  1.直播电商的前世今生  2.直播电商的核心与本质  3.成为直播达人必须要懂得的八件事  4.直播案例分析 | 2 |
| 16:10-17:30 | 2 |
| 第4天 | 09:00-10:00 | 线下集中授课 | **《爆款打造策略与新媒体营销矩阵规划》**  1.县域农特产品爆款策略  2.爆款产品新媒体传播技巧与策略  3.爆款产品新媒体营销矩阵搭建（抖音、快手、淘宝直播）  4.爆款产品的供应链管理  5.爆款打造实操路演 | 2 | 授课+案例分析+学员实操演练+小组讨论共创 |
| 10:10-12:00 | 2 |
| 14:30-16:00 | **《三农短视频创作与变现》** 1.短视频平台特点简介  2.常用短视频拍摄工具与手法  3.短视频的爆发机制  4.三农短视频创业案例分析 | 3 |
| 16:10-17:30 | 3 |
| 第5天 | 09:00-12:00 | 线下参观考察 | **《广州直播基地参观》**直播电商的运作流程（大湾区短视频网红小镇：广东春丰天集网络科技有限公司） | 4 | 现场考察+企业讲解+互动答疑 |
| 14:30-15:15 | 1 |
| 15:25-17:30 | 线下座谈交流 | **《直播带货分享交流与沟通》** | 4 |
| 第6天 | 09:00-10:00 | 线下集中授课 | **《零基础主播成长与直播带货标准化流程》** 1.主播的人设搭建  2.主播的技能修炼  3.直播间人员职责分工  4.高质量直播间打造（设备、灯光、背景）  5.直播过程节奏把控（带货话术及互动技巧） | 2 | 授课+案例分析+学员实操演练+小组讨论共创 |
| 10:10-12:00 | 2 |
| 14:30-16:00 | **《《粉丝运营：直播达人私域流量沉淀及粉丝维护》**  1.直播公域到私域转换的路径和方法  2.私域粉丝分层维护及管理技巧  3.社群营销实现直播粉丝的二次裂变  4.精品直播间粉丝行为分析  5.直播间粉丝话术及日常活动设置  6.直播间粉丝管理及控场 | 2 |
| 16:10-16:55 | 1 |
| 17:00-17:45 | 线下结业 | 《结业活动》结业仪式 | 1 | 结业总结 |
| 线下集中授课及参观考察课时总计 | | | | 52 |  |
|  | | | | | |
| 模块二、线上网络直播授课（自学） | | | | | |
| **时间** | | **方式** | **主题与内容** | **学时** | **授课形式** |
| 第7--15天 | 20:00-22:00 | 线上课程回顾 | 课后复习及答疑 | 3 | 课程回顾 |
| 第16--20天 | 19:00-22:00 | 线上直播授课 | **《爆款短视频内容策划与案例分析》** 1.爆款短视频的特征  2.爆款短视频内容策划思路  3.百万观看量爆款短视频案例分析 | 4 | 直播授课+答疑 |
| 第21--25天 | 19:00-22:00 | 线上直播授课 | **《农产品新媒体营销策划与实操案例分析》**  1.新媒体营销策划思路  2.新媒体营销资源配置  3.新媒体营销平台选择策略  4.案例分析  a.现象级营销案例：广东荔枝1亿+阅读量营销案例  b.新媒体矩阵营销案例：梅州柚营销案例 | 4 | 直播授课+答疑 |
| 第25--30天 | 19:00-22:00 | 线上直播授课 | **《直播策划与案例分析》**  1.直播电商流量的来源及引流技巧  2.直播间品类规划及选品逻辑  3.直播高转化率产品定价策略  4.直播间活动选择和策划  5.直播间带货典型案例分析 | 4 | 视频课程直播+完成作业 |
| 第31--35天 | 20:00-22:00 | 线上直播答疑 | **《课后辅导》** 课程回顾及解答学员提出的有代表性的问题（提前收集学员问题） | 3 | 课后辅导 |
| **线上网络直播课程小计** | | | | 18 |  |